

**Н. К. Войцехівська,**

*Інститут мовознавства ім. О. О. Потебні НАН України, м. Київ*

## ЗМІНА ТЕМИ ЯК ТАКТИКА КОНФЛІКТНОГО ДІАЛОГІЧНОГО ДИСКУРСУ

*У статті освітлюються питання комунікативної поведінки мовців у ситуації конфліктного спілкування. Увага фокусується на конфліктних стратегіях і тактиках (зокрема на тактиці зміни теми) та їхній мовленнєвій реалізації в українському літературному діалогічному дискурсі.*

**Ключові слова:** діалогічний дискурс, комунікативна стратегія, комунікативна тактика, конфліктна міжособистісна мовленнєва взаємодія.

*В статье освещаются вопросы коммуникативного поведения в ситуации конфликтного общения. Внимание сфокусировано на конфликтных стратегиях и тактиках собеседников (особенно на тактике смены темы) и их речевой реализации в украинском литературном диалогическом дискурсе.*

**Ключевые слова:** диалогический дискурс, коммуникативные стратегия и тактика, конфликтное межличностное речевое взаимодействие.

*This article analyzes communicative behavior of the speaker within Ukrainian literary dialogical discourse. Attention is being focused upon conflict strategies and tactics (especially topic change) and their speech representation in the aspect of communicative interaction.*

**Key words:** dialogical discourse, communicative strategy, communicative tactics, conflict interpersonal speech interaction.

Усе різноманіття форм людської комунікативної взаємодії зводиться до співробітництва чи суперництва. Природньо, що найоптимальнішим і найбільш ефективним є гармонійне злагоджене спілкування, в якому мовці намагаються уникнути протиріч, або (якщо це неможливо) залагодити їх шляхом взаємних поступок чи пошуку компромісу. Досягнення порозуміння в умовах конфліктного ускладненого діалогу можливе завдяки використанню його учасниками спеціальних стратегій, тактик і прийомів залагодження протиріч та зменшення напруги.

Проблема вивчення комунікативних стратегій і тактик поведінки знайшла своє місце у працях вітчизняних лінгвістів А. Д. Белової, А. Р. Габідуллої, О. В. Герасименко, А. В. Корольової, І. І. Морозової, В. В. Прокopenко, Л. Л. Славової, Г. М. Федюк, І. А. Юшковець та психологів і педагогів В. А. Кручек, Л. І. Морської, Д. Г. Терещук. Серед зарубіжних спеціалістів виділяємо такі імена, як О. С. Иссерс, І. І. Гулакова, І. В. Певнева, М. Лутьехармс, С. Фаєрх і Дж. Каспер та ін., які досліджували стратегії поведінки у конфлікті й тактики впливу на співрозмовника. Попри наявність досить великої кількості праць, слід відзначити брак досліджень комунікативної поведінки співрозмовників на матеріалі української мови.

У цій статті за мету поставлено опис тактики зміни теми, що функціонує в українському літературному діалогічному дискурсі й має дуальний характер: або врегулювання взаємостосунків діалогічних партнерів, або ескалацію конфлікту між ними.

Комунікативна поведінка в умовах ускладненого конфліктного спілкування полягає, за словами психологів і конфліктологів, у дотриманні співрозмовниками стратегій суперництва (конкуренції, боротьби, напору), уникання (відхід, ігнорування), пристосування (поступливості), компромісу та співпраці (кооперації, інтеграції) [3, с. 30; 8, с. 15].

У лінгвістиці стратегії комунікативної поведінки отримали назву конфронтаційної, нейтральної та кооперативної, що виділяються на основі психологічних установок проти співрозмовника, його ігнорування чи конструктивності з ним. Конфронтаційна стратегія зорієнтована на те, щоб активно і самостійно домагатися власних цілей/інтересів, не звертаючи уваги на інтереси діалогічного партнера. Ця стратегія демонструє прагнення одного з учасників спілкування взяти перевагу, самоутвердитися, нав'язати своє бачення і рішення проблеми, не прагнучи до спільних дій. Нейтральна стратегія мовленнєвої поведінки характеризується наявністю в одного з мовців (або в кожного з них) установки на ігнорування партнера, прагнення уникнути спілкування з людиною, яка потенційно налаштована заподіяти комунікативну незручність співрозмовникові. Кооперативна стратегія спрямована на комунікативне співробітництво і передбачає пом'якшення мовленнєвої поведінки мовця з метою зменшення ризику виникнення конфліктних ситуацій [6, с. 267].

Деякі дослідники вважають за доцільне виділення кооперативних і конфронтаційних стратегій, оминаючи стратегії нейтралітету, оскільки усі стратегії підпорядковані двом цілям – врегулюванню конфлікту чи його ескалації. Тому в діалогічному дискурсі доцільно виділяти лише дві стратегічні лінії комунікативної поведінки: конфліктну (некооперативну, конфронтаційну) та неконфліктну (кооперативну) [5; 9, с. 161].

Стратегії, як відомо, реалізуються через тактики і прийоми – конкретні мовленнєві дії мовця, обмежені лише певним етапом його комунікативного контакту з адресатом і спрямовані на здійснення комунікативного впливу на нього, на досягнення бажаного ефекту чи на запобігання небажаного результату як окремої (незгаданої) комунікативної мети мовця в межах конкретного типу дискурсу [1, с. 100–101].

Зміна теми, згідно з одними дослідниками, є тактикою регуляції, що існує в межах кооперативної стратегії [3, с. 47]. Разом із тим зміну теми розглядають як прийом тактики ухилення від відповіді в межах конфронтаційної стратегії, насамперед у політичному дискурсі. Цей прийом називається ігноруванням питання, коли мовець ухиляється від надання запитуваної інформації та намагається спрямувати розмову в інше русло, змінити тему [5]. Думаємо, дуальність поглядів на статус зміни теми має право на існування, оскільки «у реаль-

ній комунікації стратегії і тактики перетинаються, накладаються одна на одну залежно від мінливих параметрів дискурсу» [9, с. 162]. Це означає, що «у спілкуванні комуніканти часто вдаються до двозначних тактик, які можуть бути кооперативними і конфліктними залежно від того, у межах якої стратегії їх використовують» [9, с. 162]. Серед двозначних тактик, окрім зміни теми, виділяють іронію, лестощі, підкуп, зауваження, прохання, брехню тощо. Так, напр., кооперативна функція тактики брехні (у стратегії ввічливості) має на меті не нашкодити співрозмовнику, показати його у привабливому вигляді. У конфліктному дискурсі брехня виступає тактикою в межах конфронтаційних стратегій, напр., стратегії дискредитації.

Зміна теми – це тактика кооперативної чи конфліктної стратегії, що виникає на основі порушення максими (постулату) релевантності або відношення [7, с. 12]. Згідно з цією максимою співрозмовникам не слід відхилятися від теми розмови й вживати релевантні, доречні висловлювання. Дотримання постулату забезпечує ефективність спілкування, збереження гармонійних стосунків між мовцями, а саму комунікацію характеризує як кооперативну. Однак порушення максими не перетворює діалог на некооперативний. Навпаки, в умовах конфліктного дискурсу спрацьовує правило «мінус на мінус дає плюс». Тобто, порушення максими спілкування в «порушеному» (конфліктному) діалозі має на меті перетворення його на кооперативну комунікативну взаємодію мовців. Іншим – полярним – результатом використання в діалозі тактики зміни теми є ескалація конфлікту. Як зазначає О. В. Фадєєва, причина полягає у частотності використання цієї тактики: «її регулярне порушення провокує розвиток конфлікту, нерегулярне порушення слугує його згортанню, оскільки відхід від «гарячої» теми сприяє зниженню емоційної напруженості ситуації» [7, с. 12]. Наведемо приклади діалогів, в яких порушення максими релевантності призводить до протилежних результатів:

1) **«ІНТЕЛІГЕНТНА» ДАМА**, говорить обурено: *У владі безлад і незгода, міністри крадуть, депутати купуються й продаються – і все це з задоволенням... (Сердито сопє). От одного не розумію: нащо людині стільки грошей?* **ІНТЕЛІГЕНТ**: – Як нащо? А знаєте, скільки коштує невеличкий острівцець у теплих морях? **ЛІТНЯ ТІТОНЬКА**: – Острівцець? Одній людині? **ІНТЕЛІГЕНТ**: – Чому одній, в неї родичі є. **ЛІТНЯ ТІТОНЬКА**: – В неї? **ІНТЕЛІГЕНТ**: – Ну, в нього, яка різниця... **«ІНТЕЛІГЕНТНА» ДАМА**: – Що за мова дурна... Нічогосінько не розбереш, про кого річ – про чоловіка чи жінку! **ІНТЕЛІГЕНТ**: – От і помиляєтесь. Взяти хоча б слово «мужчина» – це ж явно вона! **«ІНТЕЛІГЕНТНА» ДАМА**: – Як це – вона? **ІНТЕЛІГЕНТ**: – А так. От послушайте, як воно звучить (промовляє російською) – жєнціна, мужчіна... І там «вона», і там. Бачите? Усі ознаки жіночого роду. Слушайте ще раз, уважно – муж-чі-на. Чуєте? Явно «вона», а не «він». І нічого, живуть люди, розмовляють, і ця плутанина їм не заважає. **«ІНТЕЛІГЕНТНА» ДАМА**: – **Не переводьте розмову на інше!** Ми про ситуацію в державі розмовляємо. **ІНТЕЛІГЕНТ**: – То продовжуйте, ніхто не заважає. **«ІНТЕЛІГЕНТНА» ДАМА**: – Е-е... я й кажу, ціни ростуть наче на дріжджах, слова по-людськи вимовити не можна, а ще... (Л. Данько). Як бачимо, ухилення від теми розмови і зміна її, так само, як демонстрація нерозуміння суті обвинувачення провокують нові звинувачення і стають приводом для суперечки, сварки (далі в конфлікт будуть залучені інші учасники – сторонні спостерігачі). Причина цього полягає в тому, що зміна теми є не конвенціональною тактикою, вона тематично й інтенційно неузгоджена з попередніми репліками, а тому реакція співрозмовника на неї є максимално непередбачуваною.

2) – *От ти мені цілуєш руки, але скажи мені: які це поцілунки? – Знаєш... давай покиньмо ці розмови! – Ну, а коли б це справа йшла про кохання, то й тоді б ти те ж саме сказав мені? – Я не вмію кохати. – Ну, добре. Я й не хочу, щоб ти мене кохав, я й мріяти про це не смію. Але дозволь мені кохати тебе. – Чи не час нам покинути цю розмову? – Ти так гадаєш? – кинула я. – Ну, а коли б... я хотіла віддатись тобі... ти взяв би мене? – Можє, про це сьогодні не будемо говорити? – Тоді ти, може, дозволиш мені зайти до тебе завтра? Чаргар нічого не відповів. – Словом, ти мені рекомендуєш не чіпати цього питання і мовчати? Я мовчу. – Це краще! – сказав він і раптом спитав: – Ти зі мною підеши обідати? – Обідати? Який різкий перехід!.. – Але я все-таки погодилась, і ми вийшли на вулицю (М. Хвильовий). У прикладі введення до діалогу нової теми, ніяк не пов'язаної з темою сварки, розцінюється як засіб «розрядити атмосферу» й позитивно вплинути на подальші стосунки.*

Тактика зміни теми, зазвичай, використовується адресатом з метою «уникнути компрометуючих тем або викрити факти; не тільки для того, щоб привернути увагу <...>, а й заради того, щоб відвернути чи значно послабити її» [4, с. 1], щоб «відволікти увагу адресата від можливих ускладнень ситуації, що склалася» [1, с. 102], напр. : *Зоран варить каву і приносить її в ліжку з газетою. Він смішно коментує статті, щось розповідає про фінансову ситуацію в світі; ти не дуже розбираєшся в фінансових деталях, але відчуваєш, що він говорить про них, аби не говорити про щось інше (С. Пиркало). Тема фінансової ситуації у світі, обрана мовцем, дозволяє оминати неприємну для чоловіка тему майбутніх стосунків із співрозмовницею, з якою у нього романтичні відносини.*

У конфліктній комунікативній ситуації мовець, дотримуючись соціальних норм і принципів спілкування, зокрема ввічливості та кооперації, одразу ж намагається змінити тему розмови, яка йому неприємна або нецікава, або яка може зіпсувати стосунки діалогічних партнерів, унеможливити досягнення ними взаємовигідних рішень, напр. : – *Стріла кохання ще не пронизувала мого серця. Жало ревності ще не торкалося моєї душі. – Вірю, вірю. Краще скажи – цей галстук нічого?* (О. Коломієць); – *Ти гарно танцюєш. – Дякую. В тебе гарні груди (Ю. Андрухович); – Тож краще не згадуй про них, тим більше сьогодні, у мене сьогодні день народження, ясно? – Ясно. Де тут відлїти можна?* (С. Жадан); [дівчина виправдовується, що вчасно не зустріла хлопця]: – *Чи тобі не казав Митя, що я тут?.. – Казав... Та ракета ж летіла! Ти бачив?..* (П. Автомонов) тощо. Як бачимо, зміна теми є своєрідним маркером небажання адресата продовжувати його (на цю тему, з цим партнером, «тут і зараз»). Не випадково, дослідники називають зміну теми тактикою стратегії самооборони (поряд із виправданням та експлікацією нерозуміння). За її допомогою мовець намагається нейтралізувати конфліктність ситуації, захиститися, не порушуючи конвенції спілкування.

У випадку зміни теми задля успішності комунікації мовцю необхідно правильно вгадати спрямованість нової теми, напр., як у діалозі між чоловіком і дружиною, які давно мають шлюбні проблеми, але дотепер уникали розмови про них: **БОГДАН**. ... Ти ніколи мене не розуміла, всі 15 років ми були чужими людьми. **ГАЛИНА**. Бачили очі, що купували – їжте, хай повилазить! Ніхто не силував. Міг би ще років 10 почекаати... може, знайшов би кращу, молодшу... **БОГДАН**. Не ображайся, Галько, я ж по правді з тобою... Хіба ми не чужі?.. Хіба колись були рідними? Ні, Галю... ми чужі. Ми з тобою чужі і далекі... (Галю відходить в бік. Через якийсь час знову підходить до Богдана). **ГАЛИНА**. [Полюся] Казала, що в тебе є коханка. **БОГДАН** (стурбовано). Воно ж дитя це... базика всякі дурниці... **ГАЛИНА**. Але дурниці не з повітря виникають. **БОГДАН**. Ти мене в чомусь підозрюєш? Може, ревнуєш? **ГАЛИНА** (насмішливо, з тоном презирства). До кого? До атомної війни?... Адже сумніваюся, що на тебе поведеться молода красуня... Ти не вартий красуні... **БОГДАН**. Галю, перестань. Мені ще твоїх сімейних спектаклів не вистачало! І так проблем повно. Добраніч, Галю. Я стоївся за день і хочу спати. (Іде) (А. Багряна). Як бачимо, Галина обирає нову тему (натяк на подружню зраду), яка тільки погіршує взаємостосунки одружжя: їх комунікація припиняється.

На протипагу попередньому прикладу (де обидва мовці були налаштовані на ескалацію конфлікту й використовували тактику зміни теми для «підливання масла у вогонь» і спрямування діалогу на свою користь), наступна інтеракція засвідчує, що зміна теми може бути конструктивною тактикою для і для адресанта, і для адресата: **ПОЛЮСЯ**. Максиму, я так рада, що ти прийшов до мене... Мені було так фігово без тебе... а ти був в цей час так далеко від мене... **МАКС**. Ну не так вже й далеко, тобто не так вже й фар... всього за 43 кеме від Києва. **ПОЛЮСЯ**. Максиму, навіть якщо б ти був за тоненьким шпаклериком, це б було для мене дале.. тобто вері фар... **МАКС**. Ну, Полько, по-перше... я ж і раніше уїкенди у грандфазера проводив... мала б звикати до цього... **ПОЛЮСЯ**. А що по-друге? **МАКС**. Про яку подругу? Грандфазер – це всього лише дід... **ПОЛЮСЯ**. Не подруга, а ПО-ДРУГЕ. Секонд тобто. **МАКС**. Все, проїхали... **ПОЛЮСЯ**. Ні, не проїхали. Ти хотів щось сказати... мабуть, щось важливе, якщо забув, бо люди забувають тільки все важливе... **МАКС**. О, ес-ес! **ПОЛЮСЯ**. Ну і що ж було по-друге? **МАКС**. По-друге... правильно треба казати: «тоненька шпаклерка», а не «тоненький шпаклерик». **ПОЛЮСЯ** (розчаровано). Тю... Я взагалі не знаю, що це таке... просто так лянула, бо слово красиве... **МАКС**. Це те, що люди приклеюють до стін, коли роблять ремонт у хаусі... **ПОЛЮСЯ** (жвавішає знову, відходить від Макса). Та холера з тим шпаклериком! Тепер вже точно проїхали... (А. Багряна). Фразою, що слугує перетворенню назриваючого протиріччя в консенсус є сленгізм «проїхали», що обоюдно вживається комунікантами.

Зміна теми не лише є тактикою комунікативної поведінки адресата й адресанта, вона – досить дієвий спосіб врегулювання/ескалації конфлікту з боку сторонньої (третьої) особи. Напр. : **ГАЛИНА**. Поліно?! Ти куди це? Поліно, негайно постав сумку і поясни мені, що відбувається. **ПОЛЮСЯ** (покійно ставить сумку на підлогу). Ма, а що тут пояснювати? Я їду з дому. **ГАЛИНА** (гнівно). Ти сказала? Куди ти зібралася? Ти можеш мені пояснити людською мовою, що ти задумала? **ПОЛЮСЯ**. Я буду жити з Максимом за 43 кеме від Києва. Прощай, мамо! І вибач за все. **ГАЛИНА** (кричить). Нікуди ти не підеш, шльондро мала! Я тобі зараз покажу, як матір не слухатися! Я тобі покажу Максима і 43 кеме! Ач, самостійного життя їй захотілося, від батьків захотіла звільнитися! Зараз ти в мене будеш вільною... (Галина хапає її і хоче відлупцювати. Заходить Василівна). **ВАСИЛІВНА**. Щастя-миру вашій хаті! **ГАЛИНА**. Доброго здоров'ячка, Василівно! **ВАСИЛІВНА** (До Поліни, яка стоїть біля валізи). Здрастуй, Полю! Куди це їдеш? До бабці?.. **ПОЛЮСЯ**. Ні, я вже нікуди не їду... (А. Багряна). Як бачимо, конфлікт між матір'ю і дочкою припинився через сторонню особу – Василівну, однак невідомо, чи він вичерпався і не повториться в майбутньому. Введення нової теми й зміна вектору розмови третьою особою допомагає примирити конфліктуючі сторони й гармонізувати стосунки (принаймні, на перший погляд).

Тактика зміни теми функціонує не лише в яскраво конфліктному діалозі, але й в спілкуванні, що тільки має ознаки конфліктонебезпечності. Наведемо приклад: [у кав'ярні]: **МАРТА**. Знаєте, у нас чомусь смерть стала табу, а раніше, скажімо в середні віки – до неї ставилися спокійно... **ГАЛИНА**. Можє, ми змінимо тему? (Іде від неї). **МАРТА** (зупиняє її). Це не допоможе... Одне питання... Коли ви думали про смерть, як ви це собі уявляли? **ГАЛИНА**. По-різному... Постріл, стрибок з висоти... **МАРТА**. Я так само... Але не напевне. У нашому місті немає дуже високих будинків. А раптом не розіб'єшся насмерть – стати калікою страшно... **ГАЛИНА**. Страшніше ніж померти? **МАРТА**. Мені – так. А про утоплення ви не думали? **ГАЛИНА**. Я добре плаваю... **МАРТА**. А про повішення? **ГАЛИНА**. Ні. Це точно ні. **МАРТА**. Мені теж не подобається. От якби був пістолет. Натиснув на курок – і все... **ГАЛИНА**. Дорого? **МАРТА**. У нашому місті не продають зброю. Це треба якось підпільно діставати, а я на таке не здатна... **ГАЛИНА**. А я не здатна більше слухати цю маячню... (Галина відходить, спостерігає, як та відречено бовтає склянкою, тоді повертається, підсідає до неї). Послухайте... Ви правда, хочете... піти з життя?.. Не хочу втручатися, але... Раптом, я можу чимось зарадити? **МАРТА**... Навіть не знаю з чого почати... Убийте мене... **ГАЛИНА** (відсахнулася). Досить. Це вже занадто. Я мала на увазі допомогу жити... **МАРТА**... Я небагата, але ви не думайте, що я хотіла скористатися вашою добротою і то все... Я можу заповісти вам децю... У мене є свій невеличкий бізнес – салон весільного вбрання. **ГАЛИНА**. Ви що, знущуєтесь? **МАРТА**. Чому? Мати справу з весіллям – це так гарно: завжди свято... **ГАЛИНА**. Послухайте, розмову закінчено. Я не кілерка. Весільний бізнес мене не цікавить... У мене є власний. Я продаю каву, тістечка, сік... Хочете ще чогось? **МАРТА**. Ні, дякую... **ГАЛИНА**. Тоді допивайте ваш сік і дайте мені спокій... **МАРТА** (підводиться). Гаразд. (Іде до дверей). **ГАЛИНА** (зі злістю чи то на Марту, чи то на себе). Ідіотка! (Неда Неждана). Як бачимо, тема розмови є неприємною для Галини, вона намагається уникнути її через фізичне самоусунення (кілька разів відходить від Марти), зрештою прямо висловлює пропозицію змінити тему. Однак дії Марти спрямовані на те, щоб тема (яка, до речі, їй цікава)



була продовжена, вона переслідує Галину, нав'язує свої погляди, що призводить до цілковитого припинення спілкування.

Консенсус/дисенсус, що настає в діалозі після зміни теми, залежить не лише від її автора, його «умілості» вдало підібрати нову проблему для обговорення, але й від адресата, який на цю тему реагує. У цьому випадку, якщо тема розмови зміниться і адресат не наполягатиме на продовженні попередньої, інтеракція стає кооперативною, напр. : –... *Прошу тебе, Федю! – Постараюсь. А тепер ходімо чайку поп'ємо. – **Не проти*** (О. Коломієць). Продуцент діалогу пристає на вимогу партнера перервати неприємну для нього тему (виконати прохання), що й унеможливорює виникнення конфлікту та неприязні між співрозмовниками, сприяє їхньому взаєморозумінню.

Цікаво, що тактика зміни теми не лише припиняє контакт між мовцями, але й виконує контактопідтримувальну функцію діалогу. У цьому випадку мовець вдається до тактики зміни теми, аби «надати новий імпульс розмові і запобігти передчасному, на його думку, завершенню акта комунікації» [2]. Введення до розмови нової теми для обговорення відбувається за допомогою висловів на зразок «Я чув, що...», «Як щодо...?» тощо. Крім того, тактика зміни теми допомагає підтримувати «правильний» баланс між комунікативними статусами мовців, напр. : [пропозиція учителя-репетитора своєму лінивому та нездібному учневі – синові багатих батьків – наслідувати в математиці Пашку]: – *Та що ви мені Пашкою очі колете? Чорт з нею. Мені не до того, інколи просто з досади й пошутити з нею... – Ну, буде, буде, а то ти підеш, рад случаю. Ти розкажи, що **приготовив з історії*** (Т. Суліма). У прикладі висловлення зі зміною теми продиктоване не стільки власною позицією учителя, скільки обставинами комунікації: якщо він буде суперечити адресату, то від його послуг як репетитора можуть відмовитись. Тому адресату вигідніше змінити тему розмови, залишаючись кооперативним співрозмовником, аніж іти на конфлікт.

У наступному прикладі маємо розмову між сусідкою, батьком та його сином, що піднімаються до своїх помешкань ліфтом: – *Дивися, малий, тепер все, тепер батьки любитимуть меншого, а тебе змусять за ним дивитися, як мене за мою сестрою свого часу. Буде лежати попіваний, покаканий, плакати буде «е-е-е!», «е-е-е!» – ось побачиш! (Двері ліфта розсуваються). – Стара відьма! – голосно каже малий, виходячи з ліфта. (Сусідка ахає, двері зачиняються). – Ти що здурів? Що ти собі дозволяєш? – Я захищаюсь! – відповідає малий. – А ну витягни мені з кишені ключі! – каже тато. – Швидко* (Г. Вдовиченко). Зміна теми у цьому діалозі продиктована тим, що батькові (вища соціальна й комунікативна роль) немає чим заперечити синові (нижча соціальна і комунікативна роль), тому він просто вдається до тактики зміни теми, аби припинити розмову (чи перевести її в інше русло) й таким чином «зберегти своє обличчя/лице».

Отже, зміна теми є тактикою кооперативної/деструктивної стратегії, що функціонує в конфліктному діалогічному дискурсі (та інших різновидах діалогу) задля функції самооборони, відвернення протиріч і непорозумінь, задля того, щоб розрядити обстановку між мовцями й зберегти добрі взаємостосунки. Крім того, тактика зміни теми виконує контактопідтримувальну функцію, допомагає спрямувати діалог у потрібне для мовця русло, уникнути неприємних тем. Перспективним є дослідження інших тактик і прийомів врегулювання комунікативних конфліктів.

#### Література:

1. Велівченко В. Ф. Комунікативні стратегії і тактики мовця в сучасному англomовному емотивному дискурсі / В. Ф. Велівченко // Вісник Черкаського університету. – 2010. – Вип. 193. – С. 99–106.
2. Кузнєцова О. М. Нейтральні стратегії мовлення / О. М. Кузнєцова. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/28\\_PRNT\\_2011/Philologia/7\\_93979.doc.htm](http://www.rusnauka.com/28_PRNT_2011/Philologia/7_93979.doc.htm)
3. Певнева И. В. Особенности реализации коммуникативных стратегий в конфронтационных ситуациях общения / И. В. Певнева // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 321. – С. 30–31.
4. Пономаренко О. В. Лінгвопрагматичні засоби вираження ухильності в сучасному італійському політичному дискурсі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.05 «Романські мови» / О. В. Пономаренко. – К., 2004. – 18 с.
5. Прокопенко А. В. Конфліктні стратегії політдіяча в аспекті стратегій перекладу (на основі американського політінтерв'ю) / А. В. Прокопенко // Філологічні трактати. – 2012. – Т. 4, № 2. – С. 82–88.
6. Селіванова О. О. Лінгвістична енциклопедія / Олена Олександрівна Селіванова. – Полтава : Довкілля, 2010. – 844 с.
7. Фадєєва О. В. Стратегії й тактики конфліктного дискурсу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.04 «Германські мови» / О. В. Фадєєва. – К., 2000. – 18 с.
8. Черненко О. В. Лінгвокогнітивні та прагматичні особливості дискурсивного втілення завершальної фази конфліктної взаємодії: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.04 «Германські мови» / О. В. Черненко. – К., 2007. – 20 с.
9. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації : навч. посібник / О. В. Яшенкова. – К. : ВЦ «Академія», 2010. – 312 с.